

УДК 338.45

DOI: 10.26140/knz4-2021-1001-0015

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЭНЕРГОКОМПАНИИ

© Автор(ы) 2021

AuthorID: 439086

SPIN-код: 8780-9807

ORCID: 0000-0002-5781-9426

СМЫШЛЯЕВА Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент Департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)

*Тольяттинский государственный университет
(445046, Россия, Тольятти, улица Баныкина, 14, e-mail: office@tltsu.ru)*

Аннотация. Сегодня, как и несколько лет назад, остаются значимыми проблемы связанные с оптимизацией дебиторской и кредиторской задолженностей в электроэнергетике. Эта ситуация важна для всех участников конкурентных отечественных энергетических рынков. Ведь, наличие просроченной дебиторской задолженности ведет к нестабильной рабочей ситуации в операционной деятельности энергокомпаний. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как единым целым для, повышения ее эффективности, на сегодняшний день еще мало исследовано. Оптимизацию дебиторской и кредиторской задолженности можно охарактеризовать как основу управления денежными потоками организации. Дебиторская и кредиторская задолженность является основным показателем, характеризующим экономическую безопасность предприятия. В настоящее время между различными энергетическими компаниями существует «временной лаг» с момента получением документов об оплате и датой их фактической оплаты. Поэтому, можно сказать, что кредиторская и дебиторская задолженность отражают все особенности существующей на данный момент системы расчетов между компаниями. Наличие дебиторской и кредиторской задолженности стало характерно для хозяйственных отношений в современных условиях хозяйствования. Это можно принимать как должное, если соблюдается баланс долговых обязательств при эффективном управлении ими. Финансовая деятельность энергокомпаний основывается на постоянном кругообороте авансированного капитала, который идет на покупку средств производства, организацию производства и сбыт продукции. Ожидается, что в каждом цикле хозяйственной операции эти денежные суммы в будущем должны обеспечивать прибыль предприятия, а значит - возобновляться.

Ключевые слова: экономика, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, энергокомпания, оптимизация, сокращение, финансовое положение

ACTIONS TO OPTIMIZE RECEIVABLES OF THE ENERGY COMPANY

© The Author(s) 2021

SMYSHLYAEVA Elena Gennadiyevna, candidate of economic sciences, associate professor
at the department of bachelor's degree (economics and management programs)

*Togliatti State University
(445046, Russia, Togliatti, Banykina street, 14, e-mail: office@tltsu.ru)*

Abstract. Today, as well as several years ago, there are still significant problems associated with the optimization of receivables and payables in the power industry. This situation is important for all participants in the competitive domestic energy markets. Indeed, the presence of overdue accounts receivable leads to an unstable working situation in the operating activities of energy companies. The management of accounts receivable and payable as a whole in order to increase its efficiency has been little researched to date. Optimization of accounts receivable and payable can be described as the basis of the organization's cash flow management. Accounts receivable and payable is the main indicator characterizing the economic security of an enterprise. Currently, there is a "time lag" between various energy companies from the moment of receipt of payment documents and the date of their actual payment. Therefore, we can say that accounts payable and receivable reflect all the features of the current system of settlements between companies. The presence of receivables and payables has become characteristic of economic relations in modern economic conditions. This can be taken for granted if the debt obligations are balanced and managed effectively. The financial activity of energy companies is based on a constant circulation of advanced capital, which is used to purchase means of production, organize production and sell products. It is expected that in each cycle of a business transaction, these sums of money in the future should provide profit to the enterprise, and therefore be renewed.

Keywords: economics, accounts payable, accounts receivable, energy company, optimization, reduction, financial position

Введение

Актуальность темы статьи объясняется значимостью проблем оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей в электроэнергетике. Просроченная дебиторская задолженность ведет к нестабильной рабочей ситуации в операционной деятельности энергокомпаний.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как взаимосвязанной величиной, для улучшения ее эффективности еще мало исследовано.

Оптимизацию дебиторской и кредиторской задолженности можно признать базой управления денежными потоками компании. Дебиторская и кредиторская задолженность считаются основным показателем, отражающим экономическую безопасность энергокомпаний.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности актуален для компаний, работающих в рыночной экономике. Применение дебиторской и кредиторской задолженности формирует образ надежного заемщика

и стабильно работающей компании. Размер, структура дебиторской и кредиторской задолженности предприятия сказываются на финансовом состоянии и устойчивом развитии организации. Доля дебиторской задолженности составляет около, 90% суммарных оборотных активов энергокомпаний. Можно сказать, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью – это стратегическая задача, решение которой указывает на устойчивость финансового положения электроэнергетических компаний.

Актуальность темы исследования базируется на теоретической и практической серьезности проблемы оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности энергокомпаний. Важно сформулировать причины их появления, а также сформировать мероприятия по обеспечению исполнения обязательств. Задачи по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности помогают увеличить доходы и уменьшить риск дефицита денежных средств в компании. Все эти меры влияют на

финансовую стабильность организации.

Степень разработанности проблемы.

Важный вклад в анализ теоретических, методических и практических вопросов в экономике страны в целом, и энергокомпаний, в частности, внесли такие ученые как П.Ф.Аскеров, М.В.Беспалов, В.А.Одинцов, Г.В. Савицкая, В.Я.Поздняков, Ю.Г.Чернышева и т.д.

Однако, несмотря на множество научных работ по этой теме, современные экономические условия обозначают важность улучшения механизмов оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности энергокомпаний.

Методологической основой научной статьи стали общенаучные методы исследования. Это анализ и синтез, индукция и дедукция, диалектический подход, сравнение, классификация, обобщение, помогающие экономическому обоснованию итоговых выводов и рекомендаций.

В предлагаемой научной статье рассматриваются мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности компании.

Выявляются факторы, оказывающие влияние на состояние дебиторской и кредиторской задолженности.

Результаты

Исследуя данные энергокомпаний, можно сделать вывод, что на величину дебиторской задолженности оказывают влияние:

- величина продаж с учетом рассрочки платежа;
- условия договоров, для расчетов с дебиторами. При этом, остатки дебиторской задолженности растут, если увеличивается срок расчетов для дебиторов.
- мероприятия, помогающие уменьшить остаток дебиторской задолженности. Это могут быть скидки за досрочную оплату обязательств, оплату векселем и т.п.
- гарантии возвратности долга: можно снизить дебиторскую задолженность за счет залогов, гарантий банков и т.п.
- соблюдение сроков платежей для клиентов и заказчиков.
- своевременное нахождение потребителей, не оплачивающих потребленную энергию, за счет аналитического учета дебиторов,
- установление уровня ответственности дебиторов за соблюдение порядка расчетов.

Рациональное использование кредиторской задолженности считается нормальным для компаний различных отраслей. При этом важно отслеживать, чтобы величина кредиторской задолженности не превышала заданный показатель для предприятия. Иначе может ухудшиться финансовое положение. При этом заемные средства увеличивают общие привлеченных средства в компании, что считается положительным моментом [1].

Можно сказать, что эффективным использованием кредиторской задолженности компании считается выработка наиболее оптимальных вариантов работы с поставщиками. Важно вырабатывать выгонные сроки, величины и формы расчетов с потребителями. Важно учитывать специфику работы с определенными кредиторами, и, желательно, реализовывать дифференциацию контрагентов.

Вопрос эффективного использования дебиторской задолженности для отечественных компаний считается актуальным, т.к. отсутствие эффективного управления негативно влияет на платежеспособность и ликвидность предприятий [2, 3]. Данный момент особенно заметен, если, например, требуются платежи наличными деньгами. Получается, что в современных условиях экономики важной считается возможность трансформации дебиторской задолженности в финансовые средства.

Эффективно обращаться с дебиторской задолженностью можно, отслеживая ее качество и платежеспособность дебиторов, разрабатывая способы улучшения расчетов с ними.

Именно снижение периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности показывает повышение устойчивости финансового положения компании. Оборот денежных средств, запасов и обязательств энергокомпаний увеличивается, ускоряется с увеличением оборачиваемости дебиторской задолженности [4].

Предприятиям выгодно ускорить оборачиваемость закрепленных финансовых средств у дебиторов. В среде финансистов дебиторская задолженность анализируется как иммобилизация. Под иммобилизацией понимают выведение из хозяйственного оборота финансовых средств компании, что связано с косвенными потерями.

С кредиторской задолженностью такие ситуации практически не встречаются, потому что она воспринимается как источник средств. Предприятию выгодно продолжительное использование чужих средств, смещение дат платежа и т.п., если это не будет иметь для нее отягчающих последствий.

Результативная, экономически эффективная методика контроля взаимоотношений с потребителями - основными дебиторами должна включать в себя:

- 1) отбор контрагентов, которым выдается коммерческий кредит;
- 2) разработка условий по предоставлению кредита;
- 3) алгоритм работы с возражениями;
- 4) контроль за соблюдением условий договора.

Компании должны организовывать систему контроля выполнения клиентами платежной дисциплины, потому что при любом взаимодействии с покупателями могут возникнуть накладки. Можно сказать, что данная система является также и системой организации взаимодействия с клиентами. Она может содержать следующие мероприятия:

- а) мониторинг дебиторов, баланса их задолженности, сроков погашения и т.д.;
- б) снижение времени между такими задачами, как окончание работ, отгрузка или оплата продукции, и предоставление платежных документов;
- в) рассылка платежных документов по соответствующим адресам;
- г) мониторинг запросов клиентов об условиях произведения платежа;
- д) эффективная процедура проведения оплаты счетов и получения платежей.

Система внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля содержит аналитические процедуры, относящиеся к контролю дебиторской и кредиторской задолженности. Их цель - отслеживание своевременной оплаты счетов.

Финансовый анализ может включать в себя следующие задачи:

- отслеживание тенденций дебиторской и кредиторской задолженности по суммарному итогу и удельному весу. Зачастую, рост доли задолженности в валюте баланса воспринимается как отрицательное проявление.
- мониторинг темпов динамики дебиторской и кредиторской задолженности и дохода. Выгодным будет считаться соотношение, при котором колебания роста продаж превышают динамику роста дебиторской задолженности.
- анализ оборачиваемости сумм, расположенных в дебиторской и кредиторской задолженности. В этом случае, наращивание оборачиваемости показывает вовлечение в хозяйственный оборот высвобожденных финансовых средств;
- анализ состояния, изменений и размера просроченной дебиторской задолженности. Информация о просроченных долгах, основных дебиторах и изменении резерва по подозрительным долгам публикуется в отчетной форме «Иные пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах».

Вывод. Мониторинг состояния и структуры дебиторской и кредиторской задолженности можно отнести к функциям управляющих компаний, экономистов, ауди-

торов, финансовых аналитиков и т.д.

Мы пришли к выводу, что финансовое положение, экономическая безопасность и будущее развитие энергокомпании характеризуется выбранной кредитной политикой и взаимодействием с дебиторами. Серьезное значение имеет анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Чтобы уменьшить негативное влияние от накопления дебиторской задолженности, мы сформулировали несколько мероприятий. Они будут способствовать рациональному применению дебиторской задолженности:

- 1) необходимо заранее проверять дебитора до заключения договора;
- 2) анализируем информацию о счетах, которые по настоящий момент не оплачены дебитором;
- 3) рассчитываем допустимые значения дебиторской задолженности;
- 4) определяем величину сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности;
- 5) назначаем сроки допустимой просрочки платежа для конкретных дебиторов;
- 6) отражаем в тексте договора штрафные санкции за опаздывание в проведении платежа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова ; под общ. ред. проф. А.Д. Шеремета. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 472 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5d51706e0cea34.84927128. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1035950>
2. Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: принципы анализа, классификации и методика внутреннего контроля // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 191-194.
3. Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. Дебиторская задолженность компании: сущность, значение и основные принципы управления // Гуманитарные балканские исследования. 2020. Т. 4. № 3 (9). С. 85-87.
4. Купи меня, если сможешь [Электронный ресурс]// Коммерсантъ / - Электрон.дан. и прогр. — Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4186721>. - Дата обновления 10.10.2020. - Публичное пользование разрешено.

Статья поступила в редакцию 23.12.2020

Статья принята к публикации 27.02.2021